SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 11 y 17 minutos)

-Dese cuenta de un asunto entrado.

SEÑORA SECRETARIA.- Se da entrada a la Carpeta Nº 271/2005, "Turismo Social. Se establecen normas para su reglamentación", proyecto de ley con exposición de motivos presentado por el señor Senador Ricardo Alcorta.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se va a remitir al Ministerio de Turismo para su análisis y después resolveremos si solicitamos un informe escrito o verbal.

Tenemos a estudio la Carpeta Nº 185/2005, relativa a Consorcios de Exportación.

Damos la bienvenida al doctor Eugenio Xavier de Mello, a quien le ofrecemos la palabra para, precisamente, referirse al tema.

SEÑOR XAVIER DE MELLO.- Quisiera utilizar como criterio el de enumerar los distintos aspectos que se tuvieron en cuenta al elaborar el proyecto, sobre todo aquellos que podían dar lugar a distintas opciones, y explicar por qué se prefirió incluir las que el proyecto contiene.

En primer lugar, la expresión "consorcio" es utilizada en el lenguaje jurídico y también en el lenguaje vulgar con distintas acepciones. Así, por ejemplo, se llama "consorcio" al conjunto de copropietarios de los edificios de propiedad horizontal y a los círculos cerrados para la compra de bienes o para el financiamiento. También tiene esa denominación una figura jurídica creada en la Ley Nº 16.060, de Sociedades Comerciales, que no se relaciona, en su estructura y función, con la de los Consorcios de Exportación. Frente a esto, existía la alternativa de buscar otra denominación, pero considerando que en el comercio internacional y en el lenguaje empresarial la expresión "consorcio de exportación" es utilizada de manera uniforme, se prefirió mantenerla haciendo la precisión, como decía recién, de que es una expresión que es utilizada con distinto alcance y diferentes acepciones en nuestro Derecho.

En segundo lugar, voy a referirme a la conveniencia de contar con una ley sobre este tema. Los Consorcios de Exportación son una realidad más económica que jurídica. Estamos hablando de un conjunto de empresarios que ponen en común determinadas fases de su actividad para lograr un mejor acceso a los mercados internacionales. Se considera que una traducción jurídica de esa entidad económica facilita sus operaciones y, en definitiva, permite y favorece a sus miembros en el logro de sus cometidos.

Con respecto a la concesión de estímulos, hay una reconocida tendencia individualista de los empresarios -sobre todo de los pequeños y medianos- refractaria a la asociación y desconfiada en ceder espacios, en lo que tiene que ver con la toma de decisiones empresariales. Para vencer esa resistencia, además de una tarea educativa de difusión y de promoción, parecería importante contar con un instrumento jurídico que se consideró que debía ser breve, conciso y claro, para facilitar la rápida inteligencia de su texto por parte de empresarios, asesores y demás.

En cuanto a lo que tiene que ver con los objetivos y funciones del consorcio, hay muchas variantes en el Derecho Comparado. Nosotros hemos analizado, al igual que el señor Senador Long que presentó el proyecto, las leyes de distintos países. Por ejemplo, las leyes española y francesa sobre agrupaciones de interés económico, las normas comunitarias de la Unión Europea sobre agrupaciones europeas de interés económico, así como normas de la República Argentina y de otros países. Sobre esa base se vio que había una amplia gama de formulaciones en la legislación comparada con respecto a los consorcios, a sus clases y a sus cometidos. Es así que hay consorcios que están estructurados, solamente, para la venta al exterior de sus productos; otros agregan servicios, y están los que incorporan, de una manera más genérica, el rubro comercio exterior, lo que permite a sus miembros realizar importaciones y comprar insumos en forma conjunta a menores costos, así como otros elementos y otros activos necesarios para la producción.

Con respecto al tema del objeto se optó, entonces, por establecer en el artículo 1º que el "objeto principal o exclusivo" -puede ser exclusivo, pero depende de los miembros que sea no exclusivo, es decir, que sea sólo principal- "sea el de facilitar, promover, preparar, celebrar, ejecutar o tramitar la exportación o los bienes o servicios producidos por sus integrantes".

Acá hay una limitación muy importante: el consorcio no trabaja para terceros, y si lo hace, es en forma marginal. Hay una previsión en la ley que lo permite de una manera limitada. En definitiva, el consorcio trabaja para sus integrantes. Como decía algún autor, es una extensión de la actividad de los propios miembros a través de una estructura colectiva.

Tengo aquí una referencia de un libro español que me pareció muy importante. El autor, refiriéndose a la Agrupación de Interés Económico en España, que es similar a nuestros Grupo de Interés Económico, dice que es una entidad instrumental creada con el fin exclusivo de facilitar el desarrollo de la propia actividad ejercida por sus miembros, de tal manera que se considera que son estos últimos los que desarrollan la actividad económica bajo el ropaje de la agrupación. Es por ello que el régimen tributario de la agrupación europea de interés económico se instrumenta en base a su inexistencia fiscal. Este es un concepto, como ya dije, manejado por un autor español sobre la base de la legislación española, pero coincide con los conceptos efectuados por la doctrina francesa, italiana y la de otros países.

En el artículo 1º se exige, además, que todos sus miembros "deberán ser titulares de empresas en actividad". Con esto se busca evitar que, en la medida en que se conceden beneficios al consorcio, se pretenda aprovecharlos en forma solitaria por un empresario quien, para crear la apariencia de una entidad colectiva, recurra a testaferros o a personas que no realizan actividad alguna y que, en definitiva, no serían los destinatarios de la protección legal. Por eso se exige que haya una empresa en actividad. Luego hay alguna referencia a la facturación previa.

En cuanto al número de miembros, cabe destacar que en algunas legislaciones se establece una cantidad superior a dos, y hay consorcios que tienen decenas de miembros. En Italia, que es el país donde este instrumento se ha desarrollado más, hay consorcios integrados por muchas firmas y, en su conjunto, tienen una participación muy relevante en las exportaciones. Entonces, se nos planteó la disyuntiva de fijar un número superior a dos o seguir el principio general de que las asociaciones económicas con forma jurídica, incluyendo las sociedades comerciales, también puedan tener sólo dos miembros. Finalmente, se optó por no establecer ninguna restricción, considerando la posibilidad de que existan dos empresas con actividad previa, con necesidades y objetivos dignos de protección y que puedan sacar provecho de la potenciación de sus esfuerzos a través de la formación de un consorcio.

Ahora deseo referirme a las restricciones, a las operaciones con los miembros y con los no miembros. Como decía recién, se establece que los productos y servicios que se van a exportar son producidos por los miembros. No obstante, en el artículo 7º se prevé la posibilidad de que la asamblea del consorcio autorice que "hasta un 20% de los bienes en cuya compra o venta a terceros participe anualmente el Consorcio, no sean destinados a miembros del mismo ni originados por ellos".

¿Cuál fue la intención de esta norma que, de alguna manera, no es sistemática con el régimen de los consorcios? Se trata de prever la situación de que, por ejemplo, exista un paquete de oferta incompleto generado por los miembros del consorcio, que deba ser complementado para poder acceder a las necesidades de un comprador externo y que por un impedimento normativo dicha venta no se pueda realizar cuando, quizás, con un 10% más de aporte a ese paquete de oferta proporcionado por un tercero, se podría haber concretado la exportación. Lo mismo sucede en el caso de la importación; si existe la posibilidad de adquirir insumos a bajo costo, con fletes baratos y con ciertas facilidades, pero que exceden la cantidad de los miembros del consorcio, queda la puerta abierta para que en una medida limitada también se pueda efectuar una operación con terceros para que esa transacción se realice.

Respecto a la participación de cada miembro, las posibilidades que se daban era que fuera libre.

SEÑOR PRESIDENTE.- Realmente, hay que tener calculadora.

SEÑOR XAVIER DE MELLO.- Reconozco que esa frase es esotérica y un poco abstrusa, pero parecía una manera simple de impedir la concentración de participaciones en un solo empresario. En lugar de establecer mínimos y máximos fijos, al no saber cuál puede ser la cantidad de miembros de un consorcio, esta fórmula tiene la ventaja de ser simple y, al mismo tiempo, reitero, impedir una concentración que podría dar un control inconveniente del consorcio a uno de sus integrantes y convertirlo en un instrumento de fines individuales de dicho empresario, en lugar de reflejar los objetivos del colectivo.

En lo que tiene que ver con las modalidades operativas, confieso que podría haberse omitido esta parte, pero se optó por un sistema mixto. En tal sentido, se enumeran algunas modalidades operativas -lo que puede cumplir una función ejemplificante- y se deja abierta la posibilidad de que se opte por otras. Estas modalidades de actuación que enumera el artículo 7º son, fundamentalmente, la de que el consorcio actúe como un intermediario por cuenta propia. ¿Qué quiere decir? Que el consorcio compre los productos a los miembros y luego los revenda como si fuera un comerciante independiente. Se trata de una operación más formal que otra cosa porque, en definitiva, el exportador es el fabricante. De todos modos, por distintas razones puede ser que convenga a los intereses del consorcio que éste intervenga como intermediario, compre la mercadería -quizás la mantenga en depósito y podrá ir acumulando el paquete de oferta necesario- y luego haga la exportación. En ese caso, lo que habría sería una diferencia de precio de compra y de venta -ese sería el beneficio del consorcio- que estaría destinada, como vamos a ver posteriormente, a cubrir los costos operativos, ya que por definición el consorcio no daría ganancia.

Quiere decir que en esta primera modalidad hay una simple intermediación comercial, pero hay otras que pueden darse en la práctica empresarial. Una de ellas es que el consorcio actúe como un mandatario de los miembros, es decir, que contrate en nombre y por cuenta de ellos. En ese caso, el contrato de compraventa internacional va a ligar no al mandatario, que sería el consorcio, sino al miembro que se presenta y al tercero que está en el exterior. El mandatario simplemente emitiría su voluntad negocial para que el contrato se celebre, por lo que el consorcio no es una de las partes a las que se imputan derechos y obligaciones en función de esa operación. Por lo tanto, el consorcio no asumiría ninguna obligación en base a esa operación por el hecho de haber actuado como mandatario, sino que dichas obligaciones recaerían sobre la empresa miembro del consorcio.

Otra modalidad operativa es la del comisionista. En este caso, el consorcio, en lugar de actuar en nombre de uno de sus miembros en la exportación o en la importación, va a actuar en nombre propio pero en interés del mandante. Estos son todos institutos propios del Derecho Comercial, están regulados en el Código de Comercio, se utilizan mucho en la práctica comercial. Lo que se pretendió aquí fue, simplemente, hacer un listado de las principales modalidades operativas que el consorcio podría cumplir, sin perjuicio de que se puedan elegir otras.

Por último, tenemos al mediador o corredor, que es un sujeto que se limita a aproximar a las dos partes de un futuro y eventual contrato, pero sin participar de él. El ejemplo que mencionábamos era el de la inmobiliaria, a la cual uno se acerca cuando va a poner su casa a la venta y ellos hacen la publicidad, se ponen en contacto con los compradores, hacen la negociación, pasan cotizaciones y negocian con ambas partes; sin embargo, cuando se firma el contrato de venta, la inmobiliaria no participa. Esta forma de actuación es muy común en la actividad comercial; en el Derecho Civil se llama mediación y en el Comercial corretaje, existiendo diferencias menores entre ellas. En esa modalidad de operación, el consorcio se limitaría a actuar como un promotor de las operaciones y luego se apartaría para que la realicen directamente el miembro del consorcio y el tercero del exterior.

En estos casos -mandato, comisión o mediación- posiblemente la forma en que se retribuye al consorcio es por medio de la comisión, es decir, con un porcentaje sobre el monto de la operación aunque, por supuesto, se pueden establecer otros mecanismos.

A continuación voy a hacer referencia a la forma jurídica elegida. Se consideraba que para que el consorcio pudiera cumplir con sus cometidos, era conveniente que tuviera personalidad jurídica. En la actividad económica hay algunas estructuras que, si bien cumplen una función importante, no tienen personalidad jurídica y, en consecuencia, no pueden realizar contratos por cuenta propia, no pueden contratar personal a nombre propio y no pueden tener patrimonio. Entonces, se entendió que era conveniente, para que el consorcio fuera más versátil, más flexible y se adaptara mejor a las distintas situaciones, que pudiera contar con la personalidad jurídica.

Dentro de las distintas variantes que nuestra legislación tiene para darle ropaje y forma jurídica al consorcio, se optó por una de ellas, que es el Grupo de Interés Económico. En realidad, los Grupos de Interés Económico y los Consorcios están previstos en la Ley de Sociedades Comerciales, la Nº 16.060, que contiene una regulación específica al respecto en sus artículos 489 y siguientes. Me gustaría leer el texto del primero de estos artículos que regula esta figura -es decir, el 489- porque refleja perfectamente la manera en que actúa un consorcio de exportación. Dicho artículo expresa: "Dos o más personas físicas o jurídicas podrán constituir un grupo de interés económico con la finalidad de facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros o mejorar o acrecer los resultados de esa actividad".

Mientras en la sociedad comercial -según el artículo 1º de esta ley- los socios ponen en común bienes, trabajo y aportes, con vistas a obtener un beneficio que luego será distribuido entre ellos, en los Grupos de Interés Económico no hay intención de obtener beneficios para ser distribuidos entre sus miembros, sino de facilitar la vida de éstos, si me permiten la expresión.

Concretamente, como vimos, en el artículo se habla "de facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros o mejorar o acrecer los resultados de esa actividad". Quiere decir que el beneficio que podría derivar de esta operación va a recaer en forma directa, originaria e inmediata, en el patrimonio de los miembros del consorcio, y no del consorcio. La idea es poner a disposición de los empresarios un mecanismo que les permita aumentar sus ventas al exterior, su producción y, obviamente, su rentabilidad. Repito que esto siempre está referido a la actividad de sus miembros.

Si bien se adoptó la forma de Grupo de Interés Económico por entender que era la más apropiada, precisamente por sus características, se introdujeron algunas modificaciones a su régimen legal a los efectos de adaptar la figura a los Consorcios de Exportación. Esto fue así a fin de que la figura fuera aceptada por los empresarios y pudiera cumplir la función para la que estaba destinada.

Ahora me voy a referir a esas modificaciones. En primer lugar, se trataría de un Grupo de Interés Económico con el objeto especial -mencionado en el artículo 1º- "de facilitar, promover, preparar, celebrar, ejecutar o tramitar la exportación de los bienes o servicios producidos por sus integrantes". En segundo término, no existiría responsabilidad subsidiaria y solidaria de los miembros. Esto difiere de lo que establece el artículo 495 de la Ley Nº 16.060, cuando establece el régimen general de los Grupos de Interés Económico, según el cual los miembros del consorcio son responsables en forma subsidiaria y solidaria por las obligaciones del grupo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pienso que habría que trabajar un poco más sobre este artículo, por lo menos conceptualmente.

SEÑOR XAVIER DE MELLO.- No tengo ningún inconveniente, señor Presidente; en todo caso, podemos verlo luego.

En realidad, esta norma tiene como antecedente la ley francesa de 1967, que fue la primera que creó la figura del Grupo de Interés Económico y que luego se reitera en las agrupaciones europeas de interés económico. También es cierto que la doctrina ha señalado, en forma mayoritaria, que este es un inconveniente de la figura, sobre todo para el caso de la exportación, donde puede haber un conjunto muy importante de empresarios que quieran participar en el consorcio, pero que no estén dispuestos a asumir el riesgo de que por una operación por éste realizada -en la que quizás no participen- puedan terminar siendo responsabilizados con su propio patrimonio sin haber tenido arte ni parte en dicha operación. Entonces, considerando que esa era una limitación importante que la figura de los grupos presentaba, se optó por eliminar la responsabilidad subsidiaria y solidaria de los miembros -como lo establece el mencionado artículo 495 de la Ley de Sociedades Comerciales- y se estableció en el artículo 3º que "Los miembros de los Consorcios de Exportación no responderán por las obligaciones contraídas por éstos".

SEÑOR LONG.- Este es un tema relevante. De acuerdo con la experiencia que tenemos con grupos que se crearon con el espíritu de exportar en conjunto, podemos decir que, por un lado, está la necesidad de que exista una forma jurídica que hasta ahora no ha existido, para brindar estabilidad y continuidad en el tiempo. También hay otra dificultad, que es la que acaba de señalar el doctor Xavier de Mello. Las empresas están asociadas a un grupo determinado, pero en cada operación concreta participan unas y no otras. Así, es imposible pedir a una empresa que se haga solidaria de una operación en la que ni siquiera participa; sí es responsable el consorcio, por supuesto, y sí lo pueden ser las empresas directamente involucradas, que tienen que constituir una garantía adicional o algo por el estilo.

Como concepto general quería enfatizar los dos aspectos: la necesidad de establecer la forma jurídica y de incluir este artículo que estamos mencionando, sobre el que quizás se podría trabajar un poco más, porque el concepto que involucra es muy importante. De lo contrario, nadie va a querer entrar. Por ejemplo, alguien decide participar en una acción como la de contratar algún experto, pero después se decide exportar a Hong Kong y no tiene nada que ver. En ese caso participa otro y él sería responsable por una operación en la que no participa.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que va a haber que dedicarle más tiempo a este tema.

SEÑOR XAVIER DE MELLO.- Una tercera modificación que se imprime al régimen de los Grupos de Interés Económico en este proyecto de ley, es que las resoluciones de la asamblea de los miembros se deberán adoptar por mayoría absoluta del capital. La Ley de Sociedades Comerciales establece, para los Grupos de Interés Económico en general, que las resoluciones de los miembros del grupo en la asamblea se deben tomar por unanimidad, salvo que se disponga otra cosa. Quiere decir que el principio es la unanimidad, pero los miembros del consorcio, al celebrar el contrato constitutivo, pueden establecer otro mecanismo, como el de la mayoría. Entonces, dentro de las dos posibilidades que tenían los miembros del consorcio, se decidió optar directamente por el de la mayoría, porque se entendió que la unanimidad daría una excesiva rigidez al sistema impidiendo que éste pudiera desempeñar su rol. Esta característica de los Grupos de Interés Económico también ha sido señalada como una limitante por la doctrina que se ha ocupado del tema.

En cuanto a la cuarta modificación, podemos decir que según el régimen general de los Grupos de Interés Económico, los administradores del grupo lo obligan por todo acto comprendido en su objeto, pero en este caso se estableció: "o conexo con el mismo". La Ley de Sociedades Comerciales tiene una diferencia de tratamiento, ya sea en el artículo 494, que refiere a la administración de los grupos, como en el artículo 79, que dice en qué casos un administrador de una sociedad comercial la obliga frente a terceros. El régimen de las sociedades comerciales es más amplio porque dice que la obligan por todo lo comprendido en el objeto, mientras que el artículo 79 agrega: "que no sean notoriamente extraños al objeto social". Quiere decir que da más

flexibilidad a la actuación de los administradores. En cambio, la misma ley, en un artículo que regula otra figura, utiliza un criterio restrictivo diferente al expresar que sólo la obliga si el acto está comprendido dentro del objeto. De modo que, a fin de eliminar esa excesiva rigidez, se agregó: "o conexo con el mismo".

Otra modificación consiste en que el proyecto de ley establece otros beneficios especiales que no se otorgan a los Grupos de Interés Económico. Además, existen límites a la participación de cada miembro, que no están establecidos para los Grupos de Interés Económico. Por último, se establece a título enunciativo las modalidades de actuación, lo que tampoco existe en el régimen general y sí para los consorcios.

Con relación a este tema, alguna vez se ha comentado que una figura puede desnaturalizarse si se le incorporan muchas modificaciones. Nosotros entendemos que estas modificaciones introducidas al régimen de los Grupos de Interés Económico para el caso de los Consorcios de Exportación, no desnaturalizan la figura y la mantienen dentro de su esquema causal y funcional. Simplemente representa adaptaciones que no alteran la esencia del instituto. Es algo similar a lo que ocurre con las sociedades anónimas, las que han sido objeto de modificaciones para ciertos fines, creándose sociedades anónimas especiales que, por ello, no dejan de ser sociedades anónimas. Es el caso de las sociedades anónimas financieras de inversión, las sociedades de garantía recíproca, las sociedades administradoras de fondos de inversión o las sociedades anónimas deportivas. Es decir que en nuestro Derecho hay muchos casos en los que se toma una estructura jurídica como base y luego se adapta a una finalidad o función. Esto es lo que se ha hecho en este caso.

En cuanto al tema de los beneficios, en primer lugar debemos decir que encontramos el apoyo institucional. Se entendió que era importante que existiera un sistema orgánico de apoyo a la constitución y al funcionamiento de los Consorcios de Exportación y que el Estado debía cumplir un rol en este aspecto, sin perjuicio de promover también la participación del sector privado. La primera oración del artículo 10 expresa: "El Poder Ejecutivo promoverá la constitución y desarrollo de los Consorcios de Exportación, y adoptará las medidas necesarias para que los Ministerios con competencia en las materias relacionadas con el objeto de dichos Consorcios, presten a éstos la máxima colaboración y las mayores facilidades para el cumplimiento de sus cometidos".

Luego, en el artículo 11, donde se designa la Autoridad de Aplicación, se establece lo siguiente: "Si en la Reglamentación de la ley no se dispusiera otra cosa, la supervisión y control de los Consorcios de Exportación estará a cargo del Ministerio de Economía y Finanzas, el cual ejercerá dichos cometidos a través de la Dirección Nacional de Comercio. Ésta controlará el estricto cumplimiento de la presente ley y de su reglamentación y llevará un Registro de Consorcios de Exportación".

Aquí se habla de la "Dirección Nacional de Comercio", cuando debería decir "Dirección General de Comercio"; seguramente se trata de un error que se cometió al transcribir el texto.

SEÑOR ALFIE.- El nombre que allí figura es el correcto, pues ya no se llama más "Dirección General de Comercio".

SEÑOR XAVIER DE MELLO.- Gracias por la aclaración, señor Senador.

En realidad, el tema del nombre no hace demasiado a la cosa. Sí es importante analizar si ésta puede ser la repartición pública más apropiada para cumplir esa función, o si podría serlo alguna otra. De cualquier manera, reitero que el artículo 11 comienza diciendo: "Si en la Reglamentación de la ley no se dispusiera otra cosa", lo que da al Poder Ejecutivo la posibilidad de designar otra Autoridad de Aplicación.

A continuación, pasamos al artículo 12, referido a las exoneraciones tributarias. En su versión original, el proyecto pretendía -a través de una norma sencilla, simple- otorgar a los consorcios, durante un determinado plazo, una exoneración general de todos los tributos creados o a crearse. Con esto, no sólo se trataba de contribuir al funcionamiento de los consorcios, sino también de evitar que en oportunidad de una reforma tributaria -sabemos que ya ha sido anunciada una que se realizaría a corto plazo- se borrara con el codo lo escrito con la mano, pues si se iba a una enumeración muy casuística, los consorcios terminarían siendo sujetos pasivos de tributos nuevos, alterándose así la estabilidad de reglas de juego que los empresarios siempre reclaman.

No cabe duda de que una exoneración de esta naturaleza debe ser objeto de iniciativa privativa del Poder Ejecutivo, por lo cual no se podría aprobar sin esa iniciativa en la formulación que tiene.

Si los señores Senadores me lo permiten, como introducción al tema tributario quisiera decir algunas palabras con respecto a la función de los Grupos de Interés Económico en general y de los Consorcios en particular.

Recién decíamos que se entendía que el Grupo de Interés Económico y el Consorcio eran como una extensión de la actividad de sus miembros. En definitiva, éstos ponen cierta fase de su actividad interna en común, la exteriorizan en forma colectiva y de esa manera facilitan, como se señala en el proyecto de ley, el desarrollo de su actividad o permiten acrecer el resultado de ésta. Por ese motivo, siempre se ha entendido que los grupos deben tener lo que se llama neutralidad o transparencia tributaria o fiscal. Una venta hecha por un miembro del consorcio es, prácticamente, una venta realizada entre las mismas partes -es decir, entre alguien que integra el todo y este mismo todo, por decirlo así- pero con una función absolutamente instrumental que evidentemente se vería castigada si aplicáramos determinadas normas y principios que podrían afectar a otros sujetos independientes.

Por otro lado, analizando la legislación vigente, se constata que los Grupos de Interés Económico no están designados como sujetos pasivos del Impuesto a la Renta de la Industria y Comercio ni del IVA y, como consecuencia de lo primero, tampoco del Impuesto al Patrimonio. Quiere decir que hay tres importantes impuestos que no incluyen a los Grupos de Interés Económico como sujetos pasivos. De manera que, en principio, no tendría sentido hablar de exonerar a estos grupos del pago de esos impuestos, porque en el régimen actual no están designados como sujetos pasivos. Sí pagarían el Impuesto a las Comisiones en caso de que las generaran, porque el régimen de éste es el de un impuesto ciego, que no discrimina si hay renta o no. Si bien fue creado como un sustituto del Impuesto a la Renta, tiene la misma filosofía: pretende gravar la renta. Se supone que los Grupos de Interés Económico no van a tener renta porque su propia definición dice que por sí solos no estarán destinados a obtener beneficios. Entonces, hay una discordancia entre la forma en que está redactado el texto que regula el Impuesto a las Comisiones y la caracterización de grupo de interés económico que hace la Ley de Sociedades Comerciales, cuyo inciso segundo del artículo 489 dice: "Por sí mismo, no dará lugar a la obtención ni distribución de ganancias". De manera que, en mi concepto, habría que buscar

alguna solución para que no deba pagar el Impuesto a las Comisiones, porque de lo contrario se estaría generando artificialmente una carga tributaria que no tendría si exportara directamente.

Entonces, una primera conclusión podría ser la siguiente: si hay neutralidad o transparencia tributaria y la ley vigente no los designa como sujetos pasivos de determinados impuestos, podría redactarse una norma general que declarara la existencia de la neutralidad tributaria, para evitar situaciones que pudieran dar lugar a dudas, estableciendo que, por tanto, las operaciones entre los miembros y el consorcio se considerarán neutrales desde el punto de vista fiscal. ¿Pero qué ocurre? Todo nuestro régimen jurídico tributario está basado en la figura del Impuesto a la Renta de la Industria y Comercio, por lo que definir o determinar que alguien es contribuyente o no de ese Impuesto, tiene enorme cantidad de consecuencias, no solamente en orden a la tipificación como sujeto pasivo de otros impuestos -como el IVA o el Impuesto al Patrimonio- sino, incluso, con relación a ciertos beneficios. Entonces, se plantea una disyuntiva realmente seria.

Sobre este tema se consultó al doctor Félix Abadie, experto en Derecho Tributario, que hizo un aporte muy significativo, que contribuyó -quería señalarlo- al análisis de este tema. Partiendo de la base de que el Grupo de Interés Económico -o sea, el Consorcio- no debería pagar impuesto porque es una extensión de la actividad de sus miembros, se podría llegar a la conclusión de que hoy no paga, pero si en el día de mañana se modificara la legislación, quedaría incorporado. No hay más remedio que correr este riesgo.

De todas formas, encontramos algunas soluciones en el Derecho comparado, especialmente en el Derecho español y en el francés, que pueden resultar interesantes. Lo que se hace es imputar la renta del grupo directamente a los miembros, a través de una norma que dice que la renta generada por los grupos de interés económico se considerará renta de los miembros. Quiere decir que lo que tienen que hacer los miembros del grupo es sumar esa renta a la suya propia, es decir, a su renta bruta, hacer las deducciones correspondientes, y pagar o no en función de esa renta que integran todos sus componentes, incluido lo que le corresponde por su participación en el consorcio.

Con respecto al Impuesto al Patrimonio, en general se considera como un activo del miembro el valor de la participación que tiene en el consorcio, con lo cual el Grupo de Interés Económico tampoco paga el Impuesto al Patrimonio.

Reitero que en nuestro Derecho, con la legislación actual, esto aparece simplificado por el hecho de que no están designados como sujetos pasivos del impuesto. Indudablemente, ello tiene su lado positivo pero también el negativo, porque se generaron ciertos inconvenientes en lo que tiene que ver con el régimen de devolución de impuestos a las exportaciones. Si el consorcio no es contribuyente del Impuesto a la Renta ni del IVA, tiene un problema con las deducciones.

Al respecto, hubo una propuesta del señor Senador Alfie en el sentido de adelantar la figura de la exportación, sólo a los efectos tributarios, y considerar que la venta que realice el miembro del consorcio al consorcio, es una exportación. Esta solución, quizá complementada con el otorgamiento de algún plazo para que el consorcio, en definitiva, termine haciendo la exportación, podría solucionar ese tema a los efectos tributarios. Naturalmente que la exportación no se adelantaría en los aspectos aduaneros y de tramitación, pero sí en el tributario. Esa es una solución posible; pero en ese caso podría crearse alguna asimetría con otros tributos que remiten al Impuesto a la Renta y en base a cuya aplicación el consorcio quedaría fuera de algún tipo de beneficio. Entonces, la fórmula concreta que se estaba tratando de elaborar partía de una declaración que está reñida con lo que es la función y la estructura del consorcio, pero que solucionaría quizás el problema de fondo que es declarar al consorcio como contribuyente del Impuesto a la Renta. Se sabe por anticipado que el consorcio no está destinado a generar renta y que, si lo hace, es por un fenómeno accidental, por lo que ese tributo no va a generar un rendimiento, pero implicará hacerlo contribuyente del IVA, del COFIS y del Impuesto al Patrimonio, permitiendo que se haga el descuento del IVA en la exportación, todo de una manera bastante sencilla. El consorcio le podría comprar los productos a los miembros y, en el caso de que así ocurriera, el miembro facturaría la mercadería vendida con el IVA, luego le pagaría -como se hace en la práctica habitualmente- sólo el precio del producto y, simultáneamente, se solicitaría un certificado de devolución de impuesto a nombre del consorcio y del miembro, que sería aplicado por éste en su declaración.

Es decir que habría dos declaraciones: una del miembro del consorcio y otra del consorcio. En la primera, se dejaría de manifiesto que hay una venta gravada con IVA, haciéndose un acta por la cual se dilata el pago del IVA, luego el exportador exporta -el exportador sería el consorcio en ese caso- el consorcio hace su propia declaración y pide la devolución del IVA a nombre del miembro. Así, se podría evitar el trasiego de fondos, aunque habría que hacer la tramitación, es decir, pedir certificado, entregarlo y demás.

SEÑOR ALFIE.- En este último caso, me gustaría saber cuál es la ventaja formal del consorcio. El proyecto tiene determinadas ventajas, ciertas formalidades y determinadas formas de aspectos societarios. Si hacemos todo esto, en el fondo nos quedamos sin el instrumento que queremos hacer. Creo que este es el nudo gordiano del asunto. No me refiero a pagar o no el IVA o el Impuesto a la Renta; el tema es todo ese papelerío infernal que tiene que hacer cualquier "trading" que se instale y que se encuentra con productores que tienen su mira en otro país. Por lo que ha explicado el señor Senador Long y también el doctor Xavier de Mello, esto es justamente lo que se quiere evitar.

SEÑOR XAVIER DE MELLO.- Creo que la figura del consorcio de exportación cumple muchísimos roles que, en su conjunto, consisten básicamente en la puesta en común de un departamento de comercio exterior entre varios empresarios, generalmente pequeños y medianos. Es decir, muchas veces un empresario por sí solo no está en condiciones económicas para poner su propio departamento de comercio exterior, con personal especializado, realizar las comunicaciones correspondientes, asistir a ferias internacionales y poner un "stand", recibir misiones comerciales, hacer viajes al exterior, mandar cotizaciones y tener presencia permanente en Internet. Todas esas actividades, que forman parte de cualquier operativa de comercio exterior, muchas veces el pequeño y mediano empresario no las puede realizar. Entonces, el consorcio consiste, básicamente, en poner en común, a través del esfuerzo de todos, una estructura que los va a alimentar de una manera conjunta a cada uno de ellos. Dentro de las funciones del consorcio, se encuentran el asesoramiento, asistir en una retroalimentación en aspectos técnicos requeridos por los compradores, y muchísimas otras.

En la exposición de motivos se hace un análisis bastante completo de todo eso. Además, dentro de las modalidades operativas no siempre el consorcio compra y revende. Como decíamos hoy, el consorcio puede actuar como simple mediador y la exportación la

hace el miembro del consorcio, o puede actuar como asesor, facilitando de esa forma la actividad de exportación o importación al miembro.

Por otro lado, en lo que refiere a la parte tributaria, lo ideal sería que no representara una carga con relación a lo que pagarían los miembros del consorcio si exportaran directamente. Es decir: no se busca una exoneración que tenga un costo para el Estado ni para nadie. Por el contrario, se piensa que la actividad del consorcio va a permitir aumentar la producción de los propios miembros, por lo cual se supone que la aportación por vía de tributo de los miembros del consorcio va a ser mayor. De manera que, sin necesidad de que haya exoneraciones que impliquen una pérdida de renta fiscal, solamente con la neutralidad tributaria se pone a disposición de los empresarios un instrumento para el trabajo en cooperación, en un rubro en el cual por sí solo no se puede trabajar con eficacia. Creo que sólo con esto el consorcio se justifica, sin perjuicio de reconocer que sería mejor evitar el papeleo. Pero reconocemos que la columna vertebral del sistema tributario, por lo menos en muchos aspectos, es el Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio. Entonces se hace una concesión, que personalmente me cuesta mucho aceptar, porque estamos hablando de una entidad que hoy por hoy no es contribuyente de este impuesto, que por su función no genera rentas y que se basa en el principio de transparencia fiscal. De manera que cuesta aceptar que se la incorpore como sujeto pasivo del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio. Pero luego del análisis que se realizó en este aspecto, se llegó a la conclusión de que quizás fuera mejor para los consorcios, a fin de que puedan funcionar y de evitar asimetrías y conflictos con el sistema actualmente imperante, reconocer esa calidad de sujeto contribuyente.

Hay una consulta de la Dirección General Impositiva del año pasado en la cual se adopta este criterio, que podría servir para demostrar que en ese aspecto no habría quizás mayores discrepancias. Me refiero a la Consulta Nº 3.432, de noviembre de 2004. En este caso, la Dirección General Impositiva parte de la base -lo que ha sido criticado por algún autor, por entender que no se adapta al texto legal- de que los Grupos de Interés Económico son contribuyentes del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio y también, por lo tanto, del IVA. Sin embargo, en una afirmación que podría ser un tanto contradictoria, también sostiene que no son contribuyentes del Impuesto al Patrimonio. Da la impresión de que la finalidad que se tuvo era la de facilitarles, justamente, la devolución del IVA, y algo muy similar ocurre con el COFIS. De manera que esa podría ser una solución. Es decir: el consorcio seguramente no va a tener rentas porque no está dentro de su función, pero al ser designado como sujeto pasivo del Impuesto a la Renta, pasa a serlo automáticamente del IVA y del Impuesto al Patrimonio -se supone que el patrimonio del grupo no va a ser importante- y también se le permite aprovechar algunos beneficios fiscales que están asociados a la declaración como contribuyente del IVA.

En cuanto al Impuesto a las Comisiones, hay dos posibilidades. Una de ellas es que el proyecto faculte al Poder Ejecutivo a exonerar a los Consorcios de Exportación del Impuesto a las Comisiones, y otra sería simplemente declarar que con respecto a los Consorcios de Exportación no rige el Impuesto a las Comisiones sino el Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio. Como el Impuesto a las Comisiones fue creado como un sucedáneo del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio para determinadas actividades, a fin de facilitar la recaudación, no parece haber inconveniente en que para este caso se haga esa declaración. En este caso los Consorcios de Exportación en principio no van a tener rentas, no porque nadie quiera eludir el pago de los tributos, sino porque, por la propia definición legal, las utilidades que genera el Grupo de Interés Económico, que es la modalidad elegida, recaen en forma directa, inmediata y originaria sobre los miembros y no sobre el consorcio.

En el aspecto previsional se mantiene la norma que exonera los aportes patronales al Consorcio de Exportación, limitando el número y el ingreso de personas que pueden acogerse a este beneficio. Es una contribución mínima a la puesta en funcionamiento de los consorcios, partiendo de la base de que van a ser estructuras, generalmente, con poco personal y que con un número de cinco personas se podría cubrir este aspecto, por lo menos, en su etapa inicial. Acá hay un fundamento adicional. Podría pasar que los miembros del consorcio sean industriales o productores agropecuarios, y en ese caso hoy están exonerados de aporte patronales. Como el consorcio no es más, tal como decíamos hoy, que una extensión de los propios miembros, en el caso de que se hubieran realizado actividades que el consorcio hace a cargo de los miembros, esas personas habrían sido empleadas de los miembros. Entonces, la idea es que no se genere un costo que no existió, en el caso de que esas personas contratadas por el consorcio lo hubieran sido directamente por sus miembros. Por supuesto que la exoneración de aportes patronales que rige hoy para la industria y la producción agropecuaria puede ser eliminada -como ya hemos leído algún anuncio al respecto- y en ese caso igual quedaría, si se aprobara, esta exoneración respecto a la cual se faculta al Poder Ejecutivo a realizarla.

Hay alguna referencia conceptual que habría que llevarla a una redacción concreta si es que los señores Senadores así lo consideran, que se refiere a la concesión y pérdida de beneficios. Se ponen algunas condiciones para que los beneficios se le otorguen al consorcio: haberse inscripto en el Registro -eso ya está en el proyecto original- que la mayoría del consorcio represente un 75% del capital, que hayan tenido una facturación mínima previa de 5.000 Unidades Reajustables y se agrega que los beneficios cesarán -lo que también figura en el proyecto- en el caso de que los consorcios realicen actividades ajenas. En el caso de que no acrediten haber realizado dentro de un plazo de 24 meses, contado a partir del momento de su registro, que por su intermedio o en virtud de su participación se realizarán exportaciones por un mínimo de U$S 100.000, quedarán sin efecto.

Se podría terminar con una referencia que diga que al reglamentar las disposiciones contenidas en el presente capítulo, el Poder Ejecutivo cuidará de mantener la neutralidad tributaria, especialmente para que ello no derive para los consorcios ni para sus miembros en la pérdida de beneficios ni un costo tributario superior al que se generaría si las operaciones fueran hechas por los miembros. Acá se incluye la documentación de impuestos indirectos y el tema del financiamiento a las exportaciones.

También se corre el riesgo de que normas sobre financiamiento preferencial de exportaciones o devolución de impuestos indirectos sean destinadas exclusivamente al exportador directo, que sería el consorcio y que, por alguna vía, se terminara perdiendo algún beneficio. Entonces se le da al Poder Ejecutivo una pauta para que esté considerando la naturaleza que tiene el consorcio del Grupo de Interés Económico, a fin de que se trate de evitar, en la reglamentación, que se genere un costo tributario o se pierdan beneficios que hubieran tenido los miembros si hubieran exportado en forma directa.

Este es básicamente el análisis que queríamos hacer.

SEÑOR PRESIDENTE.- Antes de pasar a las preguntas de los señores Senadores, quiero informar que el próximo miércoles de 9 a 11 de la mañana concurriría a la Comisión el señor Ministro Lepra acompañado del señor Subsecretario y de su equipo de asesores, tal cual se planteó en el Plenario, a las Comisiones de Industria, de Asuntos Internacionales y de Hacienda. El total de Legisladores es de veinte, porque algunos estamos repartidos en otras Comisiones. Estamos tratando de fijar una sala;

posiblemente sea la Sala 15 del Anexo. En el día de hoy vamos a ajustar todos los detalles con la Secretaría del Ministerio y con las Secretarías de las otras Comisiones.

SEÑOR LONG.- En el día de ayer concurrimos junto con la señora Senadora Dalmás al Ministerio de Economía y Finanzas para reunirnos con el economista Eduardo Saráchaga, que es el Director Comercial, quien había elaborado un primer informe sobre el proyecto de ley. La reunión, más allá de que fue extensa y detallada en el análisis de una serie de aspectos, fue muy positiva -esa fue mi impresión; en todo caso, la señora Senadora Dalmás luego podrá dar su opinión- en el sentido de que, como concepto general, se entiende por parte del Ministerio de Economía y Finanzas que este es un instrumento valioso, un aporte importante y que está en línea con las preocupaciones del Gobierno.

Obviamente, hay diversos aspectos a precisar. Tal vez el tema de la forma jurídica haya quedado bastante aclarado en la reunión de ayer. Cabe recordar que en el informe del economista Saráchaga había algunas observaciones al respecto. A nuestro juicio, es necesario trabajar más en la parte tributaria que, principalmente, figura en el artículo 12 y en algún otro del proyecto. Entiendo que algunas de las reflexiones que hacía el doctor Xavier de Mello van en esa dirección, es decir, en ver cómo balancear todos los aspectos del proyecto de ley: que mantenga el concepto de neutralidad tributaria en términos generales, sin perjuicio de prever algún beneficio específico como el aporte patronal acotado, que se procure la simplificación, tal cual aludía el señor Senador Alfie, pero tratando de no generar, desde el punto de vista de la Dirección General Impositiva o del Ministerio de Economía y Finanzas, la existencia de fugas o dificultades. Considero que se trata de un tema que debemos trabajarlo más.

Para finalizar, debo decir que nos comprometimos a hacer llegar más elementos de análisis al economista Saráchaga y, en ese sentido, pienso que entre ellos debería estar la versión taquigráfica de la sesión de hoy. Luego tendríamos una nueva reunión para tratar de definir, en conjunto, esos criterios. Confiamos en que después podamos tener algo encaminado como propuesta sobre esa parte del tema tributario.

SEÑOR PRESIDENTE.- Aconsejaría a los señores Senadores aprovechar la presencia del doctor Xavier de Mello y dejar otro tipo de comentarios para más adelante. Además, advierto que algunos integrantes de la Comisión debemos retirarnos a la hora 12 y 30 minutos.

SEÑORA DALMAS.- Como me interesé en el estudio de este proyecto de ley y surgió la posibilidad de esa reunión con el economista Saráchaga, en realidad, adelantamos el trabajo de la Comisión. Entiendo que lo dicho en esta sesión debe constituir un elemento de análisis para el Ministerio de Economía y Finanzas, el cual puso algunas objeciones en el informe, entendiendo que se trataba de la figura de una sociedad comercial -aunque se aclaró que no lo es- y adelantó que se están analizando todas las exoneraciones tributarias existentes y que se está en la fase final de elaboración del proyecto de ley de reforma tributaria que será remitido al Parlamento. Por lo tanto, es evidente que si legislamos en esta materia, deberemos ser coherentes con lo que se establezca en la mencionada reforma. En definitiva, intentamos generar un puente entre quien directamente está trabajando en este tema.

Por otro lado, aspiramos a que todas las versiones taquigráficas referidas a este asunto se hagan llegar al economista Saráchaga para que pueda terminar un informe que, posteriormente, el Ministerio deberá entregar a la Comisión. En tal sentido, es importante que se realicen todas las preguntas que se entiendan pertinente.

Nada más. Muchas gracias.

SEÑOR COURIEL.- En realidad, en este momento estoy viendo el texto por primera vez y recién estoy incorporando su análisis. Conceptualmente considero que cualquier cosa que ayude a las exportaciones es constructivo y positivo y no tengo ninguna duda de que cualquier nuevo instrumento de acción que se presente es bienvenido.

Hace muchos años, en la época en que trabajaba como consultor, como economista y no como Legislador, me llamó la atención la tarea que realizaba una "trading" brasileña, la de Petrobras, que hacían un trabajo estupendo. Ellos compraban petróleo sobre la base de vender sus productos, tal como nos lo ha propuesto Venezuela en este momento. Entonces, este "trading" cumplía la función de determinar qué rubros brasileños podían ser exportados. En consecuencia, desde ese punto de vista, tengo una posición positiva y constructiva.

Por otro lado, me gustaría saber quiénes podrían ser los miembros de la "trading". Hago esta pregunta porque la primera lectura del texto no me permitió extraer esta información. Con respecto a esto, hago la siguiente reflexión: si tengo una compañía muy grande, que tiene facilidades en el exterior y está acostumbrada a exportar, tal vez no necesito un consorcio. Sin embargo, si me refiero a empresas pequeñas que no tienen posibilidad de hacerlo por sí mismas, un consorcio podría ayudarlas mucho. Por lo tanto, me gustaría tratar de entender y dejar claro si solamente está referido a las pequeñas empresas, es decir, si está limitado a ellas o no. Creo que estas últimas son las que verdaderamente lo necesitan.

También siento que el quid de la cuestión está en las exoneraciones tributarias y siento que el consorcio podría ser una especie de zona franca. De acuerdo con la exposición del doctor Xavier de Mello, creo entender que se habla de determinados tiempos y no entiendo el porqué. Hizo referencia a la neutralidad tributaria, y yo me pregunto por qué la exoneración no es permanente y se mencionan tres u ocho años. Realmente no entiendo por qué, y me parece que esto debería ser por siempre.

Otra de mis preocupaciones es que sería importante que la existencia del consorcio no implicara que se pagaran más impuestos que si se exportara individualmente. Mi pregunta es si el consorcio no ayudará a que se paguen menos impuestos que si se exportara en forma individual. Aclaro que no lo sé pero que lo planteo como preocupación. Por otro lado, es muy claro que las exoneraciones tributarias van a requerir iniciativa del Poder Ejecutivo y, como ustedes saben, está en curso una reforma tributaria. Por lo tanto, el Poder Ejecutivo verá qué actitud toma, pero o esperamos que esté terminada esta reforma para ver cómo incorporamos los estímulos o las exoneraciones correspondientes a estos consorcios o, como se considera algo positivo, se puede adelantar a la misma.

SEÑOR XAVIER DE MELLO.- Con respecto a los miembros del consorcio, el proyecto de ley no incluye ninguna limitación para que solamente esté destinado a las pequeñas y medianas empresas. No obstante, creo que había una iniciativa para incorporar a la norma una limitación en ese sentido. Lo que sí se exige es que tengan una presencia empresarial en plaza y una mínima

facturación previa, precisamente para evitar que una empresa grande utilice el consorcio, a través de dos o tres personas que tengan actividad empresarial. Por otro lado, también se les impone que utilicen un registro que llevaría una repartición estatal.

SEÑOR COURIEL.- El consorcio debe ayudar a aquellas empresas que individualmente tienen dificultades para hacer algo. Entonces, si la limitación es "más de" y no "hasta de", me pregunto si una empresa que está exportando y que ya tiene todos los elementos, se incorporaría a un consorcio a los efectos de encontrar un pago tributario inferior al que tendría si actuara individualmente. Lo planteo simplemente como una interrogante; no estoy afirmando que el proyecto plantee esa posibilidad.

SEÑOR XAVIER DE MELLO.- Con relación a los miembros del consorcio, la limitación está en que sean titulares de empresas y en que tengan una facturación previa mínima. En el proyecto que se presentó no hay una limitación en el sentido de que no se excedan ciertos máximos, ya sea en facturación, capital o en cantidad de empleados, que son los criterios que normalmente se utilizan para caracterizar a las PYMES. Tengo entendido que en esta Comisión había surgido la inquietud de que se limitara y que el señor Senador Long estaba de acuerdo con esa posición.

En cuanto al tema del tamaño, quiero decir que, evidentemente, es un concepto relativo. Hay una norma del Derecho francés que establece que pequeñas y medianas empresas son las que tienen hasta quinientos empleados; en el Uruguay, en un decreto que se dictó sobre el tema, se establece que cien es el máximo en el caso de una empresa mediana. De modo que, repito, es un concepto relativo.

Por otro lado, ha habido experiencias de empresas que podrían ser calificadas dentro de nuestro mercado como grandes y que han sacado provecho de la cooperación en el comercio internacional. Una empresa que podríamos llamar grande para nuestro mercado -aunque en otro contexto podría llegar a ser una empresa chica- puede tomar determinadas acciones de comercio exterior como, por ejemplo, poner un "stand" permanente en una feria, en determinado país, o hacer ciertos contactos a alto nivel que pueden tener un costo que por sí sola no podría afrontar. Por ese motivo se optó por no ser limitativos.

Por otro lado, se pensó en una limitación, pero sólo para los beneficios. De acuerdo con lo que expresaba recién, si los beneficios fueran los que mencionamos, no habría prácticamente ninguno sino que estaríamos ante la restitución de la verdad económica de la operación, lo cual nos permitiría prescindir de la iniciativa del Poder Ejecutivo. De acuerdo con el análisis que hice y con las consultas que efectué al contador Félix Abadie y también al ingeniero Long -que fue de alguna forma el impulsor de este estudio- se estaría incorporando al Grupo de Interés Económico como sujeto pasivo del Impuesto a la Renta de la Industria y Comercio, cuando tendría que ser al revés. En lugar de exonerarlo, estamos diciendo que como hoy no paga, tenemos que ponerlo. Me rechina esta solución. En un primer momento dije que lo que hoy está exonerado, debe seguir estándolo; es más, habría que exonerarlo de lo que hoy no está exonerado, por ejemplo, del Impuesto a las Comisiones, para lo cual necesitaríamos iniciativa del Poder Ejecutivo o bien facultar al Parlamento para que lo haga, más allá de las discusiones que pueda haber sobre la legitimidad de esa vía, que muchas veces se utiliza.

En un análisis un poco más profundo, se llegó a la conclusión de que quizás la solución sea, lejos de exonerarlo, incorporarlo, porque no va a tener renta. Eso le permite ser sujeto pasivo del IVA, descontarlo en la exportación y otros beneficios, como el descuento del COFIS en algunos casos, o en cuanto al "leasing" u otras áreas en las que hay alguna referencia al sujeto pasivo del Impuesto a la Renta de la Industria y Comercio. Entonces, reitero, lo que se estaría haciendo no es exonerarlo, sino incorporarlo en donde no está, en el entendido de que eso lo beneficia porque le permite, por ejemplo, descontar el IVA, lo cual no implica una exoneración sino no exportar impuestos, en definitiva.

Con respecto al Impuesto a las Comisiones -que sí está gravando al grupo y que por lo tanto habría que exonerarlo- hay dos posibilidades: se faculta al Poder Ejecutivo para que no se diga que falta su iniciativa, o se dice que los Grupos de Interés Económico no tributan Impuestos a las Comisiones sino Impuesto a la Renta de la Industria y Comercio. Con esto no hay una exoneración, sino simplemente se define que hay un grupo que tributa un impuesto y no otro. En ese sentido, se podría llegar a una solución que, de alguna manera, restablezca el principio de neutralidad tributaria o lo mantenga, pero sin colidir frontalmente con la estructura general del sistema tributario uruguayo.

Además, se hace hincapié en una consulta de la Dirección General Impositiva del año pasado -que no comparto, de acuerdo con el régimen actual- que declara que los Grupos de Interés Económico son contribuyentes. En el caso de que se adoptara esta filosofía o este enfoque del tema, seguramente podría servir de base para una mayor comprensión del fenómeno y aceptación de esta solución. Sí existiría una exoneración al aporte patronal, pero es realmente insignificante. Esto es así, sobre todo, si se considera que los miembros del grupo van a ser, muchas veces, productores industriales o agropecuarios, que actualmente están exonerados del aporte patronal de todos los empleados. En este caso, lo que se estaría diciendo al consorcio es que se le exonera solamente por determinados empleados y hasta cierto monto, para que al Gerente de alguno de los miembros del consorcio no se le ocurra ponerse en planilla con un sueldo muy alto con el fin de eludir el pago.

Pienso que de esa manera se estarían solucionando unos cuantos problemas, aunque reconozco que este tema amerita un análisis más profundo por parte de alguien que tenga más conocimientos que yo en temas tributarios, considerando que los míos no son muy profundos en esta área.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no hay ningún otro Senador que desee hacer uso de la palabra, voy a plantear dos interrogantes.

En primer lugar, me pregunto si con este nuevo giro impositivo por el que el consorcio pasa a ser sujeto de renta, no se estará generando una inflación legislativa. Si ni siquiera habría diferencias como sujeto impositivo fiscal, ¿cuál sería la diferencia con un grupo de empresas pequeñas o medianas que se juntan en una sociedad anónima -más allá de algunos aspectos de derechos de minorías, en los que reconozco que hay problemas- para exportar? Además, la exoneración de los aportes patronales no estaría limitada a cinco, sino que sería ilimitada.

Por otro lado, se busca la figura del consorcio y después se lo exonera de las responsabilidades de sus propios miembros, lo que creo que está bien. El consorcio es de por sí una unidad económica y va a tener algo de renta -mínima- que tal vez no se saque de la empresa. A veces actúa como comisionista y, si bien se trata de los miembros del consorcio, la que finalmente hace el negocio ante sí y por sí es, por supuesto, la propia empresa. Sin embargo, otras veces se trata de negocios que hace el consorcio, pero los productos son de dos o tres empresas y no de todos. La infraestructura, los funcionarios y alguna oficina en el exterior son de

todos. Ahora bien, cuando se hace el negocio, aunque se compre a determinadas empresas y el beneficio radique, seguramente, en ellas, el consorcio va a tener un pago -no quiero hablar de comisión, porque está figurando otra cosa- que, naturalmente, va a redundar en su beneficio. Incluso, supongamos que mañana el consorcio tuviera una máquina empaquetadora, porque tiene que etiquetar con una marca propia. Si en una exportación hace las cosas mal y se le embarga esa máquina, el embargo se realizará a todo el consorcio y no a un miembro.

SEÑOR LONG.- Exactamente, porque esa máquina sería propiedad de todo el consorcio.

SEÑOR PRESIDENTE.- Bien. Antes de que el doctor Xavier de Mello responda al planteo que he realizado, quiero decir que, dada la hora que es, volveríamos a invitarlo para contar con su presencia, si fuera necesario.

SEÑOR XAVIER DE MELLO.- Para mí será un placer.

Con respecto a la forma jurídica elegida, debo decir que, realmente, nos pareció que era la más adecuada por la función que cumple el consorcio. Aquí no se trata de la intención de los miembros de crear una empresa nueva para que les dé utilidades sino, simplemente, de ser apoyados en su gestión exportadora por una estructura colectiva de la que, en definitiva, todos son miembros. Es un poco lo que decía ese autor español de quien citaba la frase de que, en definitiva, es instrumental y es como si los miembros del consorcio estuvieran actuando ellos mismos.

¿Por qué no otra modalidad? Tuve oportunidad de estudiar este tema en forma más detallada y, precisamente, recuerdo que en una publicación que hice, analicé cada modalidad societaria -colectiva, en comandita, anónima, de responsabilidad limitada, cooperativa, etcétera- examiné todas las formas jurídicas y di mi opinión con respecto a cuáles podían adaptarse o no y qué habría que hacer con las que finalmente se escogieran, si se las quería emplear. La conclusión era que se podía utilizar, por ejemplo, la sociedad anónima o la sociedad de responsabilidad limitada, pero de hacerlo, había que realizar una cantidad de adaptaciones, las cuales, esas sí, irían un poco en contra de lo que es el criterio de la sociedad anónima. Por ejemplo, todos sabemos que en la sociedad anónima hay acciones y que el accionista puede transferirlas. Estas son organizaciones de tipo personal; es decir, a nadie le interesa crear un consorcio con cuatro o cinco empresarios conocidos y que después alguien venda su participación a un tercero. Esto está determinado por la propia organización y estructura de la sociedad anónima.

Además, hay una cuestión casi conceptual, que tiene que ver con el hecho de que, por el artículo 1º de la Ley de Sociedades Comerciales, todas las sociedades tienen por finalidad poner en común, en principio, bienes, aunque también trabajo -en algunas modalidades- para obtener utilidades a repartir. Es decir que a través de la organización hay una finalidad de lucro. En este caso, el concepto de Consorcio de Exportación implica un apoyo a los miembros para que éstos sean los que ganen el dinero. Entonces, no es imposible adaptar aquella modalidad. En realidad, es perfectamente posible, y si alguien me consultara como abogado, le diría que si esa modalidad le es conveniente, podríamos adaptarla. Por mi parte pondría, por ejemplo, alguna restricción estatutaria a la transferencia de acciones y formaría, quizás, un sindicato de accionistas interno, para evitar que entrara y saliera gente libremente. En fin, se podría hacer algunas adaptaciones, pero nos pareció que no era esa la fórmula más adecuada.

Le agradecería al señor Presidente que me recordara cuál era el otro planteo que realizó.

SEÑOR PRESIDENTE.- El otro tema se relacionaba con el hecho de que el consorcio, en sí va a tener un pequeño patrimonio, una pequeña renta. Entonces, me parece que hay que estudiar más este punto porque, independientemente del hecho de que los miembros no sean responsables, hay un patrimonio de todos, aunque sea mínimo. Evidentemente, el miembro no es responsable, pero el consorcio sí lo es. En otras palabras, que alguien no sea responsable de las acciones que emprenda el consorcio, incluyan o no su mercadería, no significa que el consorcio no lo sea, más aún si este último tiene, por ejemplo, una empaquetadora, un sistema informático o una serie de oficinas en el exterior, todo lo cual es embargable. Estoy imaginando una situación compleja, pero por más que se dé el embargo por una acción en la que no se vendieron los productos de una determinada persona, sino los de otros socios del consorcio, lo cierto es que si hay alguien que resulta dañado y va contra el consorcio, lo hará contra todo el patrimonio de éste, incluyendo cosas que afectarán a esa persona.

SEÑOR XAVIER DE MELLO.- El señor Presidente tiene toda la razón en cuanto a que ese es un riesgo que se corre. De cualquier manera, quizás se podría establecer algún mecanismo de garantías cruzadas entre los miembros y el consorcio para evitar esa circunstancia. Pero repito que, obviamente, ese riesgo existe.

SEÑOR PRESIDENTE.- Ahora bien, si el consorcio fuera muy exitoso e hiciera una serie de comisiones de volúmenes muy importantes, con ganancias, aunque no hayan sido las mercaderías de una determinada persona y no se pretenda que tengan renta, o si, por ejemplo, luego de haber comprado propiedades para poner sus oficinas, etcétera, eso se disuelve, dará a esa persona un beneficio, aunque sea mínimo.

SEÑOR XAVIER DE MELLO.- También se analizaron otros tributos, como el Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales, que se aplicaría, por ejemplo, en caso de que se aportara un bien inmueble al consorcio; ello sí requeriría una exoneración.

Lo que plantea el señor Presidente es correcto, pero señalo que como la propia modalidad elegida apunta a no obtener rentas, en definitiva, lo que se cobraría por comisiones -si se hicieran modalidades de mediación, comisión, etcétera- o por la diferencia entre la compra y la venta -si el consorcio hiciera de intermediario comercial- se ajustaría a lo necesario para el financiamiento del propio consorcio.

Reitero: la idea es que no se genere renta; el Grupo de Interés Económico no debe generar renta. Puede haber accidentalmente un excedente, pero se debería aplicar de inmediato a su destino.

En cierta oportunidad, el señor Senador Long planteó la posibilidad de que hubiera una reserva para futuras inversiones -en el ejercicio siguiente, por ejemplo- en lo que tiene que ver con equipamiento de computadoras, etcétera. Podría haber algo así, pero habría que hacer algunos ajustes, porque se lo estaría colocando como contribuyente del Impuesto a la Renta, que hasta ahora no lo es.

Lo cierto es que entre todas las posibilidades había una muy sencilla -de la que me enamoré inicialmente- que consistía en poner de manifiesto el principio de neutralidad tributaria, partiendo de la base de que los actos, patrimonios y rentas del consorcio se

deben imputar a sus miembros, proporcionalmente a la participación que cada uno tengan. Esa fue la idea original, que parecía muy sencilla y, al mismo tiempo, muy acorde con la naturaleza de la institución. Pero luego, analizando el tema del Impuesto a la Renta -que, como decíamos, es como un hilo conductor de todo el sistema tributario, porque hay muchas normas que se remiten él- en un baño de realismo, se pensó si no sería mejor que se lo declarara contribuyente de lo que no es, teniendo en cuenta que, en definitiva, la consecuencia económica sería muy pequeña, y le estaríamos permitiendo beneficiarse de otros mecanismos que están supeditados a ser o no contribuyente del Impuesto a la Renta.

En consecuencia, la idea que hoy traemos está en vías de elaboración -quiero aclararlo- y todavía no está redactada como para una presentación -aunque podría estarlo muy rápidamente- pero queríamos someterla a la consideración de la Comisión, porque quizás no deba ser descartada esa posibilidad.

SEÑOR PRESIDENTE.- Ello aparejaría un beneficio en el trámite parlamentario, porque nos evitaría la iniciativa del Poder Ejecutivo. Además, cuando el Parlamento vote la reforma tributaria, figurará en ella y podrá echarse a andar, ahora con estos beneficios.

Queremos manifestar que, tal como fuera solicitado, la versión taquigráfica de lo expresado en esta Comisión será enviada al economista Saráchaga. Ya después tendremos oportunidad de discutir entre nosotros estos temas.

La Comisión de Industria y Energía agradece mucho la información brindada por el doctor Xavier de Mello.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 12 y 39 minutos)